

基金代销江湖再迎一家券商 “三足鼎立”券商凭投研实力上位？

■本报记者 昌校宇
见习记者 方凌晨

又一家券商踏入基金代销江湖。4月19日，证监会网站发布关于申港证券股份有限公司《基金服务机构注册》的批复意见显示，经审核，核准申港证券股份有限公司公开募集证券投资基金销售业务资格。

根据中国证券投资基金业协会（下称“中基协”）数据，截至2023年2月末，全市场1.06万只公募基金规模达26.94万亿元。

随着公募基金行业快速发展，基金代销规模也持续增长，并成为各销售机构的“兵家必争之地”。Wind数据显示，截至4月20日，市场上公募基金代销机构有473家，平均代销基金数量为1803只。其中，有86家机构代销基金数量超过4000只，但有116家机构代销数量少于100只。

具体来看，独立基金销售机构和券商包揽了基金代销数量前二十名；其中，天天基金、盈米基金、蚂蚁基金等7

家独立基金销售机构代销基金数量均超8000只；而中信建投证券、中信证券、中国银河证券等券商代销基金数量均超7000只。

从中基协发布的2022年第四季度基金销售保有规模来看，券商保有规模增长较多，“三足鼎立”的公募基金代销格局渐成。前100家销售机构中券商、银行、独立基金销售机构家数分别为53家、26家和19家。

关于券商在基金代销方面可以发挥的优势，不便具名的上海证券基金评价研究中心基金分析师向《证券日报》记者表示，“相较于银行渠道，券商在获客途径上并不具备优势。但券商可以在投研上发力，券商对于资本市场历史的运行规律以及各类资产的特点都有更为成熟的分析体系，结合公募基金投顾等相关资质牌照，可以优选出适合不同客户风险偏好的基金投顾组合。此外，对于已在券商开通股票账户的投资者而言，可以直接通过同一账户进行二级市场基金的交易，对于投资者来说更为便利。”

根据中国银河证券研报显示，我国公募基金规模、占GDP比重均低于海外成熟市场，未来发展空间广阔。客户资源优势显著、渠道占优、积极布局财富管理的券商将充分受益公募基金行业大发展。

谈及深耕基金代销“蓝海”将给券商业务带来哪些增量，上述不便具名的分析师认为，“基金代销业务是券商向财富管理型机构转型的基础，也有助于券商发展机构业务，例如托管业务、经纪业务、两融业务等。”

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平表示，“基金代销能够给券商带来手续费收入，更为重要的是，基金代销是券商财富管理板块获客的重要途径，是丰富券商财富管理业务体系的重要途径，券商在基金代销领域发力，能够提升客户黏性和综合贡献度。”

券商在基金代销领域表现整体向好，但行业内部表现出分化。Wind数据显示，截至4月20日，部分头部券商基金代销数量超7000只，而尾部券

商基金代销数量则少于20只，首尾差距愈发明显。

事实上，对于新入局者和存量基金代销机构来说，都面临着激烈竞争带来的挑战。根据《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》规定，基金销售机构的业务许可证有效期为3年，后续根据情形予以延续。其中，若最近一个会计年度基金（货币市场基金除外）销售日均保有量低于5亿元，基金销售业务许可证或将被注销。

谈及未来头部券商和中小券商在基金代销方面还应如何发力，上述不便具名的分析师表示，“头部券商在品牌影响力、营业部的渠道能力等方面都有较强优势；而中小券商应走出差异化路线，例如在投资者教育上做出特色、组建具有专业知识的销售团队，向投资者分析每只代销产品的收益风险特征，为投资者推荐适合的基金产品。此外，在代销的产品中也可以做出差异，避免追涨杀跌式的推荐基金，而应代销适合长期投资的优质基金，为投资者提高投资的胜率。”

A股上市银行首份一季报出炉 常熟银行净利同比增逾20%

■本报记者 彭 妍

4月20日晚间，常熟银行发布A股上市银行首份一季报。今年第一季度，该行实现营业收入24.1亿元，同比增长13.28%；归属于上市公司股东的净利润7.95亿元，同比增长20.6%。

招商证券研报提出，常熟银行盈利增速亮眼，主要是由于信贷规模持续扩张，央行减息政策补贴或已到位，以及资产质量持续优异下信用成本下降。

截至2023年一季度末，常熟银行总资产为3169.66亿元，较上年末增长10.1%。总贷款2045.4亿元，较上年末增长5.74%；总存款2402.26亿元，较上年末增长12.55%。

资产质量方面，常熟银行一季度不良贷款率下降，拨备充足。截

至一季度末，常熟银行不良贷款率为0.75%，较上年末下降0.06个百分点；拨备覆盖率为547.3%，较上年末提升10.53个百分点。

国信证券研报亦认为，不良双降，资产质量优异，拨备覆盖率进一步提升，也表明了公司小微业务优异的风控能力。近几年经济面临较大下行压力，中小微企业整体虽然受到了较大冲击，但常熟银行小微业务模式成熟，在优质客群筛选和风控管理能力等方面都具备核心竞争力，公司不良率长期处在低位，资产质量优异。

平安证券研报称，给予常熟银行强烈推荐评级。评级理由主要包括其业绩表现亮丽，营收增长预计好于同业；规模稳健扩张，看好微贷支撑零售复苏；资产质量优异，风险抵补能力进一步夯实等。

一季度券商债券承销榜出炉 中小券商成“黑马”领跑多项指标

■本报记者 周尚衍

4月19日晚间，中证协发布了2023年一季度券商债券承销业务专项统计，综合来看，与以往头部券商霸榜不同的是，今年一季度不少中小券商的表现令人惊喜。例如，券商主承销(或管理，下同)绿色公司债券(含资产证券化产品，下同)家数排名第一的是五矿证券；主承销金额排名第一的是平安证券；主承销民营企业公司债券金额第一的仍为平安证券；地方政府债券实际中标金额排名第一的是国开证券。

而行业龙头中信证券则拿下主承销科技创新公司债券家数、主承销科技创新公司债券金额及主承销民营企业公司债券家数等三项第一名。

绿色公司债券方面，一季度，作为绿色公司债券主承销商或绿色资产证券化产品管理人的券商共30家，承销34只债券，合计金额361.85亿元，同比分别下降25%、13.64%；其中，资产证券化产品13只，合计金额226.54亿元，同比分别增长116.67%、104.48%。

其中，中小券商“黑马”频出，一季度，五矿证券在主承销绿色公司债券家数位列行业第一，家数为3家。紧随其后的则是中信证券、平安证券、国泰君安资管，家数分别为2.58家、2.5家、2家。事实上，去年同期五矿证券并未上榜，且在去年全年该项榜单中也仅排名第28位。

主承销金额方面，一季度，平安证券以98亿元的主承销金额位列第一，同比增长312.98%；申万宏源、五矿证券、国泰君安资管、中信证券主承销金额则均超过20亿元，分别为31.07亿

元、28.61亿元、26.5亿元、20.23亿元。

科技创新公司债券方面，一季度度作为科技创新公司债券主承销商的证券公司共24家，承销33只债券，同比增长371.43%，合计金额316.9亿元，同比增长366.03%。其中，券商主承销科技创新公司债券家数一季度超过2家的有中信证券、中信建投、国泰君安、华泰联合、中银证券，分别为5.61家、3.48家、3.37家、2.98家、2家；主承销科技创新公司债券金额超过20亿元的有中信证券、中信建投、国泰君安、华泰联合，分别为75.02亿元、60.25亿元、27.8亿元、26.41亿元。

民营企业公司债券方面，一季度度作为民营企业公司债券主承销商的券商共26家，承销58只债券，合计金额达578.03亿元；资产证券化产品39只，合计金额309.03亿元。其中，券商主承销民营企业公司债券家数排名前三的为中信证券、华泰资管、平安证券，分别为7.99家、5家、4.5家；主承销金额排名前三的为平安证券、中信证券、德邦证券，分别为80.91亿元、73.52亿元、65亿元。

地方政府债券方面，一季度参与发行地方政府债券的证券公司共85家，合计中标金额923.47亿元，合计中标地区22个，同比分别大增2053.11%、450%，并超越2022年全年中标金额及中标地区数量。其中，地方政府债券实际中标金额排名前三的为国开证券、华泰证券、中金公司，分别为63.3亿元、58.85亿元、54.3亿元；地方政府债券实际中标地区数量排名前三的为中金公司、华泰证券、中信证券，分别为19个、18个、18个。

交易商协会发布 债券存续期工作基础性制度

■本报记者 杨 洁

为贯彻落实党的二十大精神，推动银行间债券市场改革开放高质量发展，优化债务融资工具存续期工作机制，中国银行间市场交易商协会（下称“交易商协会”）于4月20日发布《银行间债券市场非金融企业债务融资工具存续期业务规则》（下称《存续期业务规则》），并于当日起施行。

《存续期业务规则》所称存续期工作是指发行人、投资者、中介机构等市场参与主体，在债务融资工具发行登记完成直至本息兑付全部完成或发生债务融资工具债权债务关系终止的其他情形期间，开展的募集资金使用与管理、信息披露、投资者关系维护、债务管理与兑付、风险及违约处置等相关工作。

“《存续期业务规则》是规范债务融资工具发行人、主承销商、受托管理人等各类市场参与主体开展存续期工作的基础性制度，旨在清晰界定各类参与主体的职责定位、工作内容、权利义务。”交易商协会相关负责人表示，此项规则的发布，标志着在债务融资工具存续期工作领域已经建成“层次清晰、系统完备、科学有效”的规则体系，实现了存续期工作的基础性制度化，旨在清晰界定各类参与主体的职责定位、工作内容、权利义务。”交易商协会

持“市场化、法治化”的基本理念，依靠制度约束促进各方归位尽责。一是明确发行人是存续期工作的第一责任主体，提出诚信守约要求，丰富对于违约失信行为的管理工具；二是按照“为谁服务、对谁负责”的原则区分主承销商与受托管理人的存续期职责差异。其中主承销商为发行人服务，对发行人负责，服务内容包包括辅导提示、协助沟通、维护投资者关系等；受托管理人为持有人服务，对持有人负责，职责包括管理处置担保物、代为参与债务重组及司法程序等；三是增强存续期工作机制灵活性，满足市场多元化需求。新规施行后，发行人可以在主承销商团中选聘任意1家主承销商提供存续期管理服务，不再限于当期主承销商。同时结合银行间债券市场的“机构投资者市场”特征，发行人或持有人可以根据需要自主决定聘请受托管理人。四是丰富交易商协会存续期自律管理的制度工具，搭建了违约、违规行为分类处理机制，牢牢守住风险与合规底线。

交易商协会表示，下一步将全面落实党的二十大和中央经济工作会议精神，持续做好债务融资工具市场风险防控、合规管理等各项存续期工作，切实引导和督促市场各方履职尽责，为推动银行间债券市场高质量发展、构建新发展格局提供有力支持。

央企主题基金业绩规模齐增 14只产品年内收益率超20%

■本报记者 王思文

今年以来，“中国特色估值体系”概念板块呈现震荡上涨行情，受到市场广泛关注。东方财富Choice数据显示，截至4月20日，央企创新指数年内涨幅已高达25.71%。

对于以“中国特色估值体系”概念为代表的蓝筹股走强，博时基金指数与量化投资部相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，2023年以来经济复苏预期发酵，与内需关联较大的顺周期板块及大盘价值风格开始占优，“中字头”、央企国企等蓝筹股乘势而起。与此同时，在数字中国、央企价值重估等共同催化下，运营商走强也进一步提振了市场对“中国特色估值体系”概念的热情。

在此背景下，全市场央企相关主题基金的业绩水涨船高，赚钱效应明显。数据显示，今年以来全市场已有14只相关产品净值增长率超过了20%，最高达到29.5%，同时多数产品管理规模年初实现了增长。

最高净值增长率近30%

在“中国特色估值体系”概念逐渐成为A股市场行情主线之一的背景下，今年以来央企主题基金新获了十分可观的赚钱效应。

据记者统计，在全市场央企相关主题基金中，今年以来，净值增长率超过20%的产品达到14只，最高净值增长率为29.5%，为南方富时中国国企开放共赢ETF；此外，包括平安富时中国国企开放共赢ETF、富国中证央企创新驱动ETF、嘉实中证央企创新驱动ETF、博时中证央企创新驱动ETF、广发中证央企创新驱动ETF等在内的产品年内净值增长率也超过了20%。

另外，还有19只央企主题基金今年以来净值增长率超过10%，全市场69只央企相关主题基金中仅有



5只产品收益暂时告负，其余产品均斩获了正收益。

多只央企主题基金自去年年底以来的规模也水涨船高。东方财富Choice数据显示，华夏中证央企ETF、汇添富中证上海国企ETF、博时央企创新驱动ETF、银华中证央企结构调整ETF的最新规模为60.85亿元、73.65亿元、46.53亿元和30.92亿元，较2022年年底规模分别增加了10.3亿元、8亿元、7.68亿元和7.58亿元。

“在‘中字头’板块行情持续表现后，一些传统的白马股大概率也会迎来价值回归。”前海开源基金首席经济学家杨德龙在谈到“中国特色估值体系”概念投资机会时对记者说，“从去年探索中国特色估值体系首次提出之后，‘中字头’板块就出现了估值回升，

而从价值投资的角度来看，配置低估值蓝筹股，耐心等待价值回归是一个不错的选择。”

捕捉概念收益

事实上，近年来易方达基金、华夏基金、博时基金、南方基金等大中型基金公司已纷纷布局“中国特色估值体系”概念相关主题基金。东方财富Choice不完全统计显示，截至4月20日，全市场至少有69只央企相关主题基金，最新累计管理规模超过380亿元，大部分为被动型指数基金。

更有不少基金公司在今年加大了布局央企相关主题基金产品的力度。截至4月20日，今年以来至少有15家公募基金公司上报了共计19只央企相关主

题基金，其中不乏易方达、汇添富、南方、博时、银华等头部基金公司。

北京地区一位公募基金高管向记者透露，“在‘中国特色估值体系’概念备受市场关注的背景下，央企主题投资正受益于基本面和估值的双重提升，因此，多家公募基金公司在今年持续布局央企主题基金主要是为了满足广大投资者配置央企主题投资的需求，同时也可以持续完善多类型产品布局。”

民生证券分析师叶尔乐表示：“我们研究发现在今年以来、近6个月和近1年的时间区间内，跟踪‘中国特色估值体系’相关指数的被动型产品均获得了正向的绝对收益，与长期专注‘中国特色估值体系’相关股票的主动基金相比，指数投资可以获得赛道中的平均收益，捕捉概念收益的确定性更强。”

现金管理类理财进入新规阶段

银行及理财公司发力产品创新、客户留存

■本报记者 彭 妍

随着现金管理类理财产品新规过渡期结束，现金管理类理财产品已正式进入新规阶段。目前，银行及理财公司正在强化现金管理类产品的丰富性，在产品设计上，越来越多理财公司推出组合式现金管理产品，满足投资者收益稳定与灵活申赎的多方面需求。

2021年6月11日，银保监会、人民银行联合印发《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》（下称“新规”），对商业银行及理财子公司发行的现金管理类产品提出了具体监管要求，并设定了截至2022年末的过渡期。整改主要涉及两方面：一是对现金类产品存续规模持续压降，二是在运作模式上加速调整，申赎规则、投资范围、杠杆率、估值方法等方面均有调整。整改完成后也意味着现金管理类理财产品后

续发展将面临流动性减弱、收益率下降等问题。

《证券日报》记者从多家理财公司了解到，银行及理财公司正在强化现金管理类产品的丰富性，越来越多理财公司推出组合式现金管理产品，将具有消费支付能力的几只现金型理财产品组合在一起，通过组合转入、组合转出为客户提供更高的快赎额度，满足投资者收益稳定与灵活申赎的多方面需求。

例如，平安银行推出“灵活宝”，最高支持每日20万元快赎额度，申赎时效为T+1，平均七日年化收益率2.4648%。据该行理财经理介绍，“灵活宝每人每日可实时使用最高20万元，为20只底层产品的快赎额度各1万元相加得来的。”

同时，为了保证产品竞争力，各大理财公司都在采取措施弥补流动性损失。“一方面，延长交易时间，部分产品从0时至24时全天均可接受申购。另一

方面，加快资金到账时间，目前已有多家理财公司实现了赎回产品后最快第二个工作日上午资金就能到账。”另一位股份制银行理财经理告诉记者。

中国银行研究院博士后李一帆对《证券日报》记者表示，随着资管新规过渡期结束，理财产品进入全面净值化时代，客户对理财产品的收益性、安全性以及流动性产品都有更高的要求。未来，如何提高产品创新力和客户吸引力，通过合理布局不断增强产品的差异化获客能力，将成为银行现金管理类理财产品的布局重点。

中泰资本投资管理有限公司董事长王冬伟对《证券日报》记者表示，现金管理类理财产品下一步布局重点包括以下三方面：一是在产品设计上，不断推陈出新，满足投资者不同需求；二是拓展投资领域，如债券、货币市场基金等，提高产品收益率和风险控制能力；三是通过科技

手段提高产品销售、服务和管理效率。

对于如何应对现金管理类理财产品在产品布局、投资配置、获客运营等层面遇到的挑战，李一帆表示，银行应抓住理财产品进入全面净值化时代的新机遇，充分发挥经营的主动性，加强投研能力建设，不断丰富现金管理类理财产品及其替代产品的设计和供给，通过专业的操作与合理的投资配置避免净值过度波动。

王冬伟认为，首先，加强对产品风险的监测和控制，避免出现违规操作和风险事件。其次，可以尝试采用新的业务模式，如“互联网”“生态联盟”等，拓展现金管理产品的销售和服务渠道，提高产品的市场竞争力。再者，加强对现金管理产品的信息披露和公示，提高产品透明度和客户信任度。最后，通过优化客户服务流程和提高客户服务质量，进一步提升客户留存率和市场份额。